

# LES ÉQUIPEMENTIERS EN ALUMINIUM DU QUÉBEC

## Mémoire

SOUTENIR L'INNOVATION ET  
L'EXPORTATION POUR UNE INDUSTRIE  
QUÉBÉCOISE DE L'ALUMINIUM PLUS  
COMPÉTITIVE



Présenté au ministère des Finances dans le  
cadre des consultations prébudgétaires  
Février 2021





- Chiffre d'affaires : **183 M\$**
- 57 %** en exportation
- 1 229** emplois créés ou soutenus
- Salaire moyen : **près de 70 000 \$/année**

## Une ambition commune : assurer la compétitivité de notre industrie

- Maintien et création d'emplois payants
- Augmentation de la productivité de nos usines
- Amélioration de la balance commerciale du Québec

## Marchés d'exportations des équipementiers en aluminium du Québec



## Nos recommandations

### Favoriser des partenariats pour stimuler l'innovation et prendre le virage 4.0

- **Recommandation :** Mettre en place des mesures favorisant l'établissement de partenariats avec des entreprises québécoises pour assurer des retombées à long terme lorsque le gouvernement soutient le développement d'importants projets de modernisation, notamment en offrant des conditions préférentielles aux producteurs.
- **Recommandation :** Créer une plateforme de sélection et de collaboration pour développer et mettre en œuvre des projets de modernisation dans les alumineries québécoises grâce à un partenariat entre les producteurs d'aluminium primaire, les équipementiers et le gouvernement du Québec afin de rendre les investissements « virage 4.0 » les plus attrayants possible pour toutes les parties impliquées et assurer des retombées durables pour l'économie québécoise.

### Soutenir le développement et l'implantation d'innovations technologiques pour assurer la pérennité de l'industrie primaire

- **Recommandation :** Mettre en place un fonds d'investissement pour soutenir le développement d'innovations technologiques au moyen de prêts sans intérêts, lesquels seraient remboursables sur les ventes réalisées et les gains opérationnels, ainsi que des mesures fiscales pour les alumineries afin de couvrir les pertes de productions et autres risques connexes liés à l'implantation de nouvelles technologies. Ces mesures permettraient ainsi un plus grand partage des risques entre les alumineries, les équipementiers et le gouvernement.

### Soutenir la commercialisation des technologies pour augmenter les exportations

- **Recommandation :** Que le ministère de l'Économie et de l'Innovation s'engage à soutenir les efforts des équipementiers afin de doubler leurs exportations dans les marchés hors Québec d'ici les cinq prochaines années et qu'il mesure les exportations afin de suivre le progrès vers l'atteinte de cet objectif.
- **Recommandation :** Mettre en place un crédit d'impôt visant à couvrir jusqu'à 50 % des coûts associés au développement de marchés à l'international tels que les salaires de ressources spécialisées ainsi que l'implantation de bureaux satellites à l'étranger.

# TABLE DES MATIÈRES

Portrait des équipementiers en aluminium du Québec .....	4
Portrait des entreprises membres du regroupement.....	5
Contexte.....	6
Stimuler l'innovation grâce à un meilleur partage de risque.....	7
Miser sur l'innovation et la collaboration pour assurer la pérennité de l'industrie primaire.....	8
Soutenir la commercialisation des technologies pour augmenter les exportations.....	11
Crédit d'impôt à l'investissement.....	14
Crédit d'impôt pour la R&D .....	14
Conclusion.....	15



# Portrait des équipementiers en aluminium du Québec

Entreprises spécialisées dans la conception et fabrication d'équipements destinés à la production primaire et à la transformation de l'aluminium, les équipementiers forment un maillon très important de la filière de l'aluminium du Québec.

On recense environ 75 équipementiers sur le territoire québécois, dont 53 qui approvisionnent les alumineries et 43 qui soutiennent la transformation d'aluminium<sup>1</sup>. La majorité de ces entreprises québécoises sont situées dans les régions du Saguenay-Lac-Saint-Jean, de la Montérégie et du Grand Montréal. Au total, elles représentent plus de 3 000 emplois bien rémunérés pour les Québécoises et les Québécois.

Si le savoir-faire des équipementiers québécois est désormais reconnu partout sur la planète, c'est en partie grâce à la collaboration avec les alumineries du Québec qui a notamment permis de développer de nouvelles technologies, de les éprouver en usine et de les exporter sur d'autres marchés à l'international.

En plus de travailler sur des projets québécois, les équipementiers du Québec ont réussi au cours des dernières années à bien se positionner sur les marchés internationaux et à contribuer significativement à l'amélioration de la balance commerciale grâce à une augmentation de leurs exportations de produits et de services. Par ailleurs, les équipementiers veulent doubler leurs exportations d'ici les cinq prochaines années.

Afin de parler d'une voix forte, des équipementiers ont fait le choix de se regrouper et de travailler ensemble pour être partenaires à part entière de la relance de l'industrie, avec les producteurs d'aluminium primaire, les transformateurs, les acteurs en innovation, les organismes sectoriels de l'aluminium ainsi que le gouvernement du Québec.

Cette association rassemble 10 équipementiers parmi les plus importants de l'industrie de l'aluminium du Québec. Fondées au Québec et présentes dans différentes régions, nos entreprises génèrent un chiffre d'affaires de 183 M\$ annuellement et offrent des

---

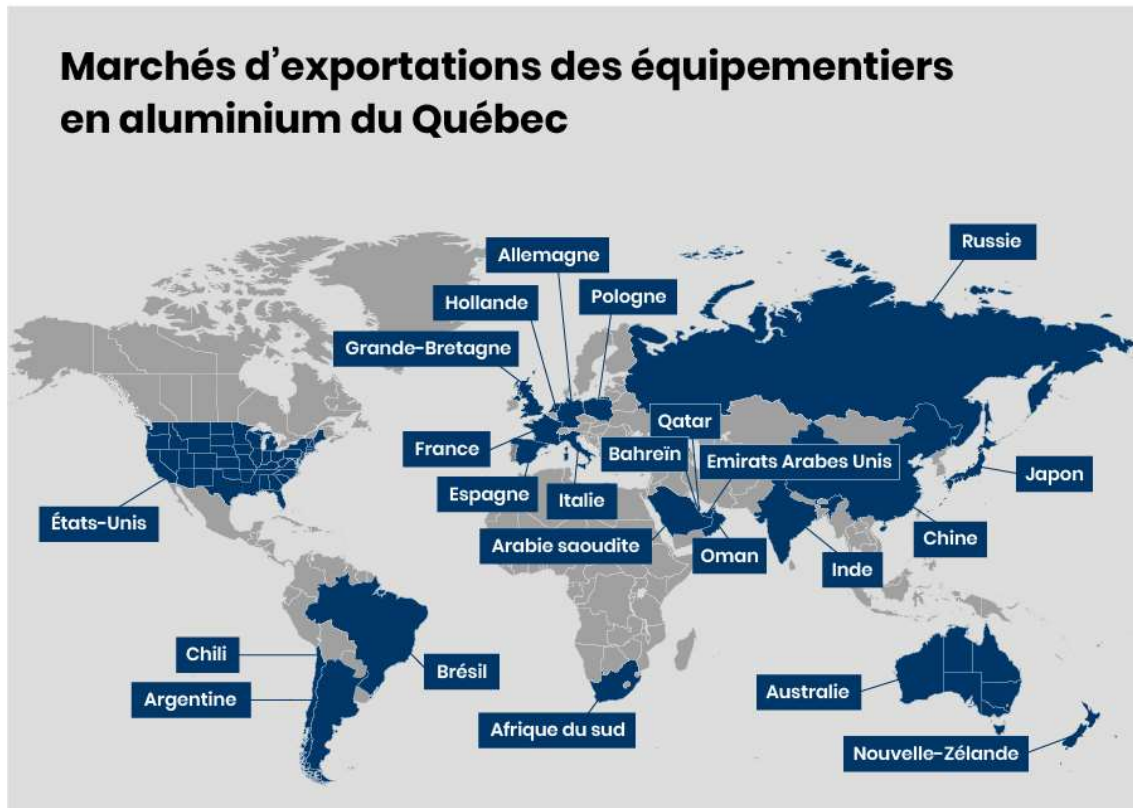
<sup>1</sup> AluQuébec. 2020. « Grappe – cartographie ». <https://aluquebec.com/fr/grappe-aluminium/cartographie> [consulté le 24 septembre 2020].

emplois bien rémunérés à plus de 900 travailleurs québécois (équivalents temps complet).

Les entreprises membres de ce regroupement sont Mecfor, STAS, Dynamic Concept, Équibras, GNA Alutech, Groupe EDS, Advanced Dynamics, Groupe Réfraco, Filtrartech et Charl-Pol.

## Portrait des entreprises membres du regroupement

- Dix équipementiers québécois ;
- Chiffres d'affaires : 183 M\$ annuellement ;
- Proportion du chiffre d'affaires réalisée sur les marchés d'exportation : 57 % ;
- Nombre d'emplois créés ou soutenus : 1 229 emplois (équivalents temps complet), dont 931 emplois directs ;
- Salaire moyen offert : près de 70 000 \$ ;
- Investissements en développement d'innovations : 8,3 M\$ annuellement ;
- Valeur ajoutée au PIB québécois : 118,3 M\$ ;
- Revenus pour les gouvernements (contributions fiscales et parafiscales) : 30,4 M\$.



# Contexte

Nous saluons la démarche du gouvernement du Québec visant à moderniser la Stratégie québécoise de développement de l'aluminium dans le but d'assurer la compétitivité de notre industrie de manière durable. Mentionnons d'entrée de jeu qu'il est de notre volonté de travailler en collaboration avec le gouvernement et l'ensemble des entreprises de la filière de l'aluminium afin d'atteindre nos objectifs communs : une relance économique vigoureuse dans toutes les régions du Québec qui permette le maintien et la création d'emplois bien rémunérés, l'augmentation de la productivité et l'amélioration de notre balance commerciale.

Véritables moteurs d'innovation au Québec, les équipementiers sont en mesure de jouer un rôle clé dans la relance économique de l'industrie de l'aluminium, entre autres en stimulant le virage technologique 4.0 de nos alumineries, ce qui contribuerait à accroître la productivité et l'attractivité de l'ensemble de notre secteur d'activité.

La plupart des usines des producteurs d'aluminium primaire du Québec ne sont plus à la fine pointe de la technologie. Les capitaux disponibles annuellement sont principalement utilisés pour maintenir les actifs plutôt que pour assurer la compétitivité et la pérennité des usines et donc de cette industrie au Québec.

Il faut à tout prix que le Québec se mobilise afin d'empêcher ces usines de se déprécier et d'imiter les usines américaines qui peinent à demeurer rentables et menacent de fermer leurs portes étant donné l'écart technologique devenu insurmontable.

L'attrait grandissant pour l'aluminium à faible empreinte carbone dans les chaînes d'approvisionnement représente une opportunité pour le Québec de se positionner pour le développement des super alliages à faible empreinte carbone. Ajoutons à cela l'électrification des transports qui nous offre l'occasion de valoriser l'utilisation de l'aluminium québécois.

# Stimuler l'innovation grâce à un meilleur partage de risque

Compte tenu de l'impact de la pandémie de la COVID-19 sur notre économie et des tensions commerciales et politiques qui perdurent, notamment avec les États-Unis, la Chine, la Russie et l'Arabie Saoudite, nous croyons qu'il serait avantageux et opportun pour les producteurs d'aluminium primaire d'ici de se tourner davantage vers les entreprises québécoises afin de moderniser leurs usines et d'assurer leur pérennité, dans un contexte de relance économique.

**En plus de contribuer à augmenter leur productivité, ce réflexe favoriserait le développement de nouvelles technologies qui pourraient par la suite être exportées par les équipementiers sur les marchés internationaux. Cela contribuerait ainsi à l'atteinte des objectifs du gouvernement d'augmenter la productivité de nos alumineries, de préserver l'attractivité de notre industrie et d'améliorer la balance commerciale du Québec.**

Dans un contexte de relance économique, il serait profitable pour nos alumineries d'établir des collaborations soutenues en travaillant avec les entreprises québécoises. Les équipementiers québécois, quant à eux, doivent être en mesure d'offrir des avantages marqués à leurs partenaires de l'industrie primaire.

## **Recommandation 1**

Mettre en place des mesures, notamment en offrant des conditions préférentielles aux producteurs, favorisant l'établissement de partenariats entre les équipementiers québécois et les usines primaires et secondaires pour assurer des retombées à long terme lorsque le gouvernement soutient le développement d'importants projets de modernisation.

## **Recommandation 2**

Mettre en place un programme de prêts sans intérêt pour soutenir le développement d'innovations technologiques, lesquels seraient remboursables sur les ventes réalisées et les gains opérationnels, ainsi que des mesures fiscales pour les alumineries afin de couvrir les pertes de productions et autres risques connexes liés à l'implantation de nouvelles technologies. Ces mesures permettraient ainsi un plus grand partage des risques entre les alumineries, les équipementiers et le gouvernement.

# Miser sur l'innovation et la collaboration pour assurer la pérennité de l'industrie primaire

La conjoncture favorable devrait nous inciter à miser sur la mise à niveau et la modernisation de nos usines locales. L'innovation technologique et le 4.0 rendent possible la création d'un « ensemble technologique » pour un agrandissement d'usine, une mise à niveau et même la construction d'une nouvelle usine!

L'ensemble des parties prenantes de l'industrie de l'aluminium et le gouvernement du Québec partagent l'objectif commun de relancer le développement de l'industrie sur le territoire québécois. Le déploiement de nouvelles technologies au moyen d'un partenariat équipementiers - usines primaires - gouvernement serait une excellente plateforme pour assurer la pérennité, la modernisation et la croissance de l'industrie de l'aluminium.

## Mise en place d'une plateforme collaborative d'innovation

La mise en place d'une plateforme collaborative pour la sélection et le déploiement de projets d'innovation favoriserait le développement et l'implantation de technologies en usine et la modernisation du secteur de la production primaire. La plateforme permettrait de diminuer le risque et les coûts de développement de nouvelles technologies pour les PME équipementières ainsi que le risque et les coûts d'implantation et de mise à niveau de nouvelles technologies en usine pour les producteurs primaires. De plus, de tels projets permettraient de supporter les efforts et investissements colossaux de commercialisation internationale une fois la technologie éprouvée en sol québécois.

### 1. Projets individuels

Pour la modernisation des alumineries, une série de projets individuels d'implantation de nouvelles technologies peuvent être mis de l'avant.

Certains de ces projets sont déjà identifiés dans le projet d'aluminerie du futur. D'autres idées sont en préparation pour les différents secteurs de concert. Les différents acteurs (usines et équipementiers) pourraient identifier les projets les plus porteurs.



## 2. Zones innovantes

Nous suggérons de profiter de la création de Zones innovantes: *Carbone, Électrolyse, Coulée et auxiliaires* pour implanter cette nouvelle plateforme de collaboration.

- Identifier quelques projets dans chacun des secteurs clés des usines primaires (carbone, électrolyse et coulée) qui pourraient se prêter à une initiative conjointe ;
- Une fois les changements technologiques sélectionnés pour chacun des secteurs, un regroupement d'équipementiers pourrait venir supporter le changement en proposant de nouveaux équipements ou philosophie d'opération à implanter en partage de risque dans une des usines québécoises (un producteur par secteur) ;
- Une fois déployée et effective, la nouvelle technologie (un ou plusieurs équipements) pourrait ensuite être répliquée dans les autres usines québécoises à coût et risque moindre ;
- Après une période prédéterminée d'exclusivité québécoise, ces nouvelles technologies seraient commercialisées ailleurs dans le monde.

La participation du gouvernement du Québec pourrait se faire sous forme d'un prêt sans intérêt avec retour sur investissement sur la base d'un partage de risque. Un partage des gains sur la commercialisation pourrait aussi être mis en place sur une base d'environ 2 % de la vente sur 5 ans.

### **Recommandation 3**

Créer une plateforme de sélection et de collaboration pour développer et mettre en œuvre des projets de modernisation dans les alumineries québécoises grâce à un partenariat entre les producteurs d'aluminium primaire, les équipementiers et le gouvernement du Québec, et ce, afin de rendre les investissements « virage 4.0 » les plus attrayants possible pour toutes les parties impliquées et assurer des retombées durables pour l'économie québécoise.

## Avantages pour les alumineries

- Réduction des frais et délais occasionnés par les appels d'offres ;
- Développement d'une approche collaborative plutôt que client-fournisseur d'une plateforme commune à tous et exportable dans l'ensemble des usines ;
- Possibilité de partager les risques de développement entre les alumineries avec l'aide du gouvernement du Québec ;
- Réduction des coûts d'acquisition en raison de l'optimisation des coûts de R&D et des coûts de fabrication (mutualisation et volume de production) ;
- Gain sur l'image corporative et sociale (bénéfices intangibles) ;
- Possibilité de travailler avec une stratégie de prix basée sur les coûts (cost plus) ;
- Optimisation des standards de sécurité en raison de l'expérience mutualisable ;
- Masse critique pour mettre en place un meilleur service par les équipementiers ;
- Réduction des délais de développement ;
- Optimisation des coûts en raison du volume de production disponible
- Sécurisation des approvisionnements et des ressources humaines.

## Pourquoi choisir les équipementiers québécois

- Fournisseurs crédibles et reconnus ;
- Fournisseurs qui ont démontré leur capacité à innover ;
- Fournisseurs locaux et disponibles rapidement ;
- Fournisseurs avec équipes techniques compétentes et de haut niveau ;
- Fournisseurs qui ont su démontrer leur compétitivité par le passé = prix juste et équitable ;
- Fournisseurs qui créent de la richesse ici au Québec.

# Soutenir la commercialisation des technologies pour augmenter les exportations

Les exportations des produits et services représentent à l'heure actuelle plus de la moitié du chiffre d'affaires des équipementiers. De plus, ils ont pour objectif de doubler les revenus qui y sont associés au cours des cinq prochaines années. Pour atteindre cet objectif, les efforts de commercialisation devront s'accélérer afin de développer de nouveaux marchés et de consolider leur positionnement à l'international.

Il est essentiel que le gouvernement québécois poursuive ses efforts de promotion de la filière à l'international. Cependant, il doit également réviser son programme d'aide à l'exportation afin de mieux l'adapter à la réalité d'entreprises comme les équipementiers qui offrent des produits hautement spécialisés.

Il faut savoir que les produits fabriqués par les équipementiers sont techniquement complexes et spécifiques à un procédé particulier de la production du métal. Il est donc très difficile pour une personne non spécialisée en métallurgie de l'aluminium de présenter adéquatement ces produits à des clients étrangers potentiels, eux-mêmes experts dans le domaine. De plus les particularités propres à chaque équipementier rendent également difficile le partage des ressources, comme l'ont démontré les tentatives de mise en commun de celles-ci au cours des dernières années.

Le programme Exportation (PEX) visant à appuyer le démarchage commercial des entreprises québécoises et leurs projets d'implantation à l'international est, dans sa version actuelle, très utile, mais insuffisant.

Les coûts associés à l'embauche d'experts en développement de marchés hors Québec sont particulièrement élevés et représentent un investissement de taille pour des entreprises comme celles des équipementiers.

Actuellement, l'aide financière accordée à une entreprise québécoise pour l'embauche d'un spécialiste en développement de marchés hors Québec prend la forme d'une contribution non remboursable qui peut atteindre 40 % des dépenses admissibles, jusqu'à concurrence de 80 000 \$. Or, le salaire d'un spécialiste en développement de marchés hors Québec est estimé à plus de 150 000 \$ par année. De plus, les activités admissibles au PEX doivent être réalisées sur une période maximale de 12 mois, alors que le cycle de vente dans ce secteur d'activité est plutôt de 18 à 24 mois.

### Exemple d'un cycle de vente de 24 mois

- Salaire moyen d'une ressource spécialisée : 150 000 \$
- Dépenses de voyages et participations à des expositions commerciales : 150 000 \$

Pour voir les résultats des premières ventes à l'international, il faudrait d'abord investir près de 700 000 \$ :

- $(150\ 000\ \$ \times 1,22 \text{ de bénéfices marginaux}) + (150\ 000\ \$ \text{ de dépenses de voyages} \times 2 \text{ ans}) = 666\ 000\ \$.$

À 10 % de marge contributive nette, il faudrait donc des ventes de 7 M\$ pour couvrir les frais de démarchage... Et maintenir la cadence puisque ces dépenses se poursuivent!

De plus, parmi les autres dépenses admissibles au PEX, notons une démarche relative à l'implantation d'un bureau, d'une filiale ou d'une coentreprise à l'étranger ou à l'acquisition d'une entreprise hors Québec, dans la mesure où ce projet aura des retombées économiques pour le Québec. Toutefois, l'une des dépenses les plus coûteuses associées à cette démarche n'est actuellement pas admissible au programme, soit la location d'un bureau satellite hors Québec.

Puisque l'embauche d'un expert en commercialisation est coûteuse, tout comme l'implantation d'un bureau satellite, nous proposons au gouvernement de mettre sur pied un nouveau crédit d'impôt qui permettrait de couvrir une partie des coûts associés au développement de marchés à l'étranger.

En plus de soutenir efficacement les actions de commercialisation à l'international et de réduire la pression financière sur les entreprises, cette mesure fiscale, qui a d'ailleurs fait ses preuves dans d'autres secteurs d'activités, contribuerait à atteindre l'objectif de doubler les exportations des équipementiers au cours des prochaines années.

#### **Recommandation 4**

Mettre en place un crédit d'impôt visant à couvrir jusqu'à 50 % des coûts associés au développement de marchés à l'international tels que les salaires de ressources spécialisées ainsi que l'implantation de bureaux satellites à l'étranger.



## **Recommandation 5**

Mettre en place un crédit d'impôt visant à couvrir jusqu'à 50 % des coûts associés au développement de marchés à l'international tels que les salaires de ressources spécialisées ainsi que l'implantation de bureaux satellites à l'étranger.

## **Crédit d'impôt à l'investissement**

Enfin, bien qu'il ne s'agisse pas à proprement parler d'une recommandation, si le gouvernement envisageait d'élargir l'admissibilité au crédit d'impôt à l'investissement pour inclure les producteurs d'aluminium dans le cadre de projets de première transformation, nous suggérons de considérer l'assortir de conditions afin de garantir des retombées technologiques pour le Québec. De telles conditions assureraient des retombées économiques durables à ces projets en plus de favoriser la productivité de l'industrie. Comme conditions, on pourrait envisager d'inclure des projets spécifiques de modernisation avec automatisation, la collaboration de fournisseurs québécois ou encore le développement de contenu technologique.

## **Crédit d'impôt pour la R&D**

Si le gouvernement envisageait aussi d'élargir l'admissibilité au crédit d'impôt pour la recherche et développement afin de stimuler le développement d'innovations et d'augmenter la productivité des entreprises évoluant dans le secteur de l'aluminium, nous recommandons d'inclure les dépenses d'employés liées à la démonstration d'innovations à l'international. Il faut savoir que dans notre secteur, la grande majorité des premiers acheteurs de technologies développées par les équipementiers au Québec sont à l'international. Cela dit, nous sommes d'avis que cette démonstration est bénéfique pour les producteurs d'aluminium primaire du Québec puisqu'elle permet aux équipementiers d'apporter des améliorations à leurs technologies et d'augmenter leur efficacité avant qu'elles ne soient installées dans les usines québécoises. En élargissant ce crédit d'impôt de manière à admettre les dépenses liées à la démonstration de nos innovations à l'international, nous serions en mesure de maximiser nos chances d'obtenir des contrats à l'international, d'augmenter nos exportations et de bonifier nos technologies avant qu'elles ne soient utilisées dans les alumineries québécoises, ce qui contribuerait à augmenter leur productivité.

# Conclusion

Afin de favoriser la relance de notre économie et pour consolider notre position parmi les plus importants producteurs d'aluminium primaire au monde, le regroupement des équipementiers en aluminium du Québec recommande au gouvernement de promouvoir de véritables partenariats au sein de notre industrie pour favoriser le développement et l'implantation de nouvelles technologies, notamment grâce à un meilleur partage du risque, et de soutenir de manière plus ciblée nos démarches de commercialisation afin de réussir de nouvelles percées sur les marchés internationaux.